

温冷自在 ニッチにぴたり

先言深語 Weekend Interview

三重化学工業社長 山川 大輔さん



食品の鮮度を保つ保冷剤、雪国の作業を助ける防寒手袋。ニッチ(すき間)市場に挑む中小企業がある。

「水枕や保冷剤など「冷やす商品」を手がけています。」

「50年ほど前、創業者だった祖父が製造を始めました。当社の主力の製品だった洗濯のりと原料が同じということで、製造に乗り出したそうです。冷凍庫で冷やして使う水枕が出始めたころでした。他社がつくっていないカチカチに凍らないタイプの水枕を出したところ、よく売れました」

「その後、ケーキの持ち帰りなどに使う小型の使い捨て保冷剤にいち早く参入しました。私たちの保冷剤の原料はうどんの粘り気を出すのに使う食品添加物で、食べなくても無害なのが特徴。『スノーパック』の名前で知られています」

冬場の仕事探し

「手袋にも参入しました。水枕は夏にしか需要がなく、

冬は従業員に休んでもらわざるを得ないのが、祖父の悩みでした。」

「冬の仕事をつくらう」と水枕の4年遅れで始めたのが、作業用手袋でした。だから、保冷剤とは製法も顧客もまったく違います。手袋の名前は、三重県にちなんで『ミエローブ』。売上高の半分を占めています」



三重化学工業の防寒手袋

■やまかわ・だいすけ 三重県松阪市出身。国士舘大卒。2003年、三重化学工業に入社。生産の現場や営業を経験し、専務をへて、16年に4代目社長に就いた。休日は3人の子どもたちと遊んで過ごす。従業員に仕事より子どもの学校行事を優先するよう呼びかける。40歳。

■三重化学工業 三重県松阪市。山川社長の祖父・善高氏が1956年に設立。家庭用洗濯のりのメーカーとして創業し、のちに水枕や作業用手袋の製造に参入した。2017年10月期の売上高は17億4千万円で、5割が作業用手袋、4割が保冷剤や水枕。従業員数は約50人。

どんな気候でも

「近年は、医療分野にも力を入れ始めました。」

「いまの事業展開は気候という外的要因に大きな影響を受けてしまっています。冷夏だと水枕は売れず、暖冬なら手袋は売れません。会社を長く続け、従業員の雇用を守るために、安定した売り上げが見込める医療分野に2006年に参入しました。ただ、充填などの技術はあってもアイデアがない。そこで行政や大学と連携してアイデアを吸収し、当社のノウハウとつなげて製品化しています」

「どんな製品がありますか。」
「水枕の技術を使い、ジェルで患部を冷やしたり温めたりする製品です。藤田保健衛生大学病院(愛知県豊明市)の協力を得た『くるっとクール』は、熱中症のときなどに首やわきの下に巻いて冷やすものです。ねんざした患部を冷やす『アイシングフィットG』、タオルウォーマーで温める温熱剤の『パリアホット』もあります」

「昨年12月には医療機器分野で『メディアン』というブランドを発表しました。病院や学校の保健室向けに売り、年間1億円の売り上げが目標です。次の柱になる事業も探しています。ものづくりにこだわらなから気候や為替などに左右されない会社になりたいです」
(竹山栄太郎)

熊野の花火列車も輝く



野市新鹿町
紀伊半島を半周する紀勢線が全線開通したのは、60年近く前の1959(昭和

山県新宮市)一名古屋間での運行になり、10時間40分かけて走った。もちろん、蒸気機関車がひく客車列車であった。
この列車が「ワイドビュー南紀」の始祖といえる。

走る熊野新宮日掃が利